

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

ЗАСТРОЙЩИКИ ЖДУТ  
ПОМОЩИ ОТ ЖЕНЩИН / 3  
В СВОБОДНЫЕ НИШИ  
ВТИСНУТСЯ НЕ ВСЕ / 4  
ШОУ БУДЕТ  
ПРОДОЛЖАТЬСЯ / 12



Вторник, 8 августа 2023  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №22

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

**Петербургская  
Недвижимость**



MODULBAU

РЕКЛАМА

ОТ **4.99** МЛН  
РУБ



СЛУШАТЬ ПОДКАСТ  
ПРО ДОХОДНУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ

18+

**АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ / 10 МИН (V) НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ**



**660 000** РУБ / ГОД АПАРТАМЕНТЫ С ДОХОДНОЙ  
ПРОГРАММОЙ «ГАРАНТИЯ»

**ИПОТЕКА 0,01% / РАССРОЧКА 0% / (812) 640 38 38**



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«СТРОИТЕЛЬ»

## ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Затишье на рынке жилищного строительства продолжается. И даже девальвация рубля, традиционно подстегивавшая спрос все последние десятилетия, в этот раз не способна повлиять на покупательскую активность: в первом полугодии нынешнего года было заключено почти на четверть меньше договоров долевого участия, чем за аналогичный период прошлого года.

Сегодня на потребительское настроение на рынке строящегося жилья гораздо большее влияние имеет ипотечная ставка. Повышение ее даже на десятые доли процента может заставить потенциального заемщика отказаться от кредита. Поэтому перед анонсированным повышением ставки, как правило, происходит всплеск новых заимствований. Впрочем, и у ипотеки ресурс не безграничен. Последнее повышение учетной ставки Центробанка, от которой зависят все ставки по кредитам, произошло в июле. Оно было ожидаемо, но серьезного всплеска покупок зафиксировано не было.

Очевидно, что материальные и эмоциональные ресурсы населения исчерпываются, а горизонт планирования в нынешние времена сужается до одного месяца. В таких условиях рассчитывать на рост спроса на приобретение жилья — какими бы рычагами его ни стимулировали — не приходится. На этом фоне, видимо, девелоперы продолжают придерживать вывод новых проектов, а кто-то уже начинает и распродавать свои проекты.

Традиционно считается, что с рынка в первую очередь уходят небольшие игроки, которые в кризисную ситуацию не могут снизить издержки и удержать маржинальность проектов на приемлемом уровне. Однако за последние месяцы ряд продаж своих участков провел и крупный игрок.

Как бы то ни было, кризис по-прежнему остается временем возможностей, так что не исключено, что через несколько лет в городе могут появиться новые лидеры в области жилищного строительства.

# ЗАСТРОЙЩИКИ ЖДУТ ПОМОЩИ ОТ ЖЕНЩИН

НЕСМОТРЯ НА ЗАТИШЬЕ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, СПРОС НА НОВЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ВЫРОС НА 25% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2022 ГОДА. В ПЕТЕРБУРГЕ КАРТИНА ТАКАЯ ЖЕ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ЧИСЛО РЕЗЮМЕ НА ПОРТАЛАХ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ В СФЕРЕ «СТРОИТЕЛЬСТВО» ВЫРОСЛО ВСЕГО НА 9% ПО РФ И НА 7% В ПЕТЕРБУРГЕ. ДЕФИЦИТ КАДРОВ ПРИВОДИТ К ТОМУ, ЧТО НА СТРОЙКАХ СТАЛА РАСТИ ДОЛЯ ЖЕНСКОГО ПЕРСОНАЛА.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным hh.ru, за первые шесть месяцев 2023 года в целом по России было размещено чуть более 155 тыс. вакансий в сфере строительства, а также продажи и аренды недвижимости. В Петербурге ситуация аналогичная: рост спроса на строителей прибавил 22% за первое полугодие относительно того же периода 2022 года.

Мария Бузунова, руководитель пресс-службы hh.ru по СЗФО, говорит: «Только за последний месяц петербургским девелоперам и агентствам по продаже и покупке недвижимости понадобилось более 13 тыс. новых специалистов. Что также на 47% больше показателей в июне 2022 года и на 12% больше, чем в мае 2023 года». Она считает важным, что соискатели, претендующие на работу в сфере строительства и недвижимости, не так активны, как бизнес, который их ищет, и стали меньше искать работу на стройке. Так, за полугодие число резюме в строительном секторе страны в общем выросло на 9%, а в Петербурге — лишь на 7%.

«Из-за такой невысокой активности соискателей с одной стороны и повышенным спросом у работодателей с другой уровень конкуренции за рабочие места в строительном секторе падает на протяжении всего 2023 года. Так, в целом по стране за полгода конкуренция за работу в строительстве упала на 1,5 пункта (с 4 резюме в январе до 2,5 резюме на вакансию в июне), а Петербурге ситуация хуже (падение на 2 пункта, с 5,5 до 3,5 резюме). Особенно серьезный кадровый дефицит работодатели из строительной отрасли испытывают относительно представителей рабочих строительных специальностей (сантехников, монтажников, плиточников, электриков, наладчиков, водителей спецтехники, крановщиков). При этом спрос на специалистов по установке и сервисному обслуживанию оборудования продолжит расти в 2024 году в условиях ограничений поставок, увеличения сроков эксплуатации и нагрузки на текущие производственные мощности», — говорит госпожа Бузунова.

Важным итогом первого полугодия 2023 года в строительной сфере страны стала одна из самых активных динамик предлагаемых зарплат: рост со 74 тыс. рублей в январе до 85 тыс. рублей в июне. При этом запросы соискателей тоже не стоят на месте и превышают предложения бизнеса. Так, если в январе петербуржцы хотели получать не ниже 80 тыс. рублей, то сейчас рассчитывают уже не менее чем на 90 тыс.

«Что касается окладов петербургских строителей в 2023 году, то в 45% компаний их намерены увеличить, в 47% — оставить без изменений и только в 3% — уменьшить. Еще 5% работодателей пока не определились», — рассказали в hh.ru.

А вот в общероссийском рейтинге ситуация не такая позитивная: в начале года предлагаемая зарплата для новых работников находилась на уровне 72,5 тыс. рублей, а сейчас упала до 70 тыс. Соискатели, в свою очередь, ежемесячно повышают запросы: с 80 тыс. в январе до 88,9 тыс. в июне в целом по стране.

Полина Голубева, директор по персоналу «Группы ЛСР», так объясняет ситуацию на рынке труда: «В первую очередь мы наблюдаем негативный демографи-



ВАЖНЫМ ИТОГОМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2023 ГОДА В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ СТРАНЫ СТАЛА ОДНА ИЗ САМЫХ АКТИВНЫХ ДИНАМИК ПРЕДЛАГАЕМЫХ ЗАРПЛАТ: РОСТ СО 74 ТЫС. РУБЛЕЙ В ЯНВАРЕ ДО 85 ТЫС. РУБЛЕЙ В ИЮНЕ

ческий тренд: кадры стареют, рождаемость падает, а некоторым людям продолжить работу мешают физические ограничения. Из-за этого, а также из-за непростого внешнеполитического и экономического положения в стране ситуация в строительной отрасли остается достаточно сложной. На рынке мы наблюдаем не только дефицит квалифицированных кадров, но и высокую конкуренцию за них. Дополнительно «борьбу» стимулируют растущие объемы строительства. Совокупность этих факторов привела к повышению оплаты труда в строительной и производственной сферах примерно на 10%».

По мнению госпожи Голубевой, в настоящее время остро ощущается нехватка таких специалистов, как сварщики, монтажники, сантехники, механики и арматурщики. Среди инженерно-технических профессий — инженеров ПТО, в производственной сфере — судокорпусников-ремонтников, электрогазосварщиков, слесарей по ремонту спецтехники и инженеров лаборатории (в производстве бетона). Кроме того, цифровизация отрасли повысила спрос на BIM-проектировщиков.

**ПЕРЕТЯГИВАНИЕ СПЕЦИАЛИСТА** «В настоящее время на кадровом рынке в сфере строительства ощущается дефицит специалистов. Сложно найти высококвалифицированных профессионалов на позицию, например, руководителя проекта, специалистов по технологическим присоединениям сетей, специалистов узкого профиля: конструкторов, ГИПов, специалистов по календарно-сетевому планированию», — перечисляет Наталия Коротавская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

«Востребованы как рабочие специальности, в частности монолитчики, так и ИТР. Компаниям приходится

бороться за профессиональные кадры и предлагать хорошие условия работы, которые включают не только достойную зарплату, но и ДМС, корпоративные мероприятия», — делится Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

«На объектах в дефиците инженерно-технический персонал. Есть потребность в проектно-конструкторских специальностях. Последние два года сохраняется дефицит руководителей, способных комплексно вести проект — от создания рабочей документации до ввода объекта в эксплуатацию», — говорит Александр Гуртов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент», руководитель блока маркетинга и продаж.

Павел Турков, директора по строительству ГК «А101», рассказал, что за хорошие кадры между строительными компаниями идет большая конкуренция, что приводит даже к перекупу специалистов застройщиками друг у друга. Помимо прочего, господин Турков ситуацию связывает с падением качества и развития среднего специального образования и поддержки таких узких специалистов мотивационными программами в целом.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», отмечает: «Один из инструментов в борьбе за специалистов — это повышение уровня оплаты труда, причем как базовых окладов, так и премиальной части. Как следствие, мы видим существенный рост заработных плат. Но мы понимаем, что бесконечно повышать уровень оплаты труда невозможно. Поэтому работодатели ищут альтернативные решения, например, активнее нанимают сотрудников старшего возраста (предпенсионеров и пенсионеров), начинают рассматривать женщин на традиционно «мужские» вакансии, например прорабов». → 4



3 → Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Ев-рострой», добавляет: «По-прежнему велик спрос на руководителей проектов строительства, инженеров, прорабов и начальников участков. При этом, в отличие от ситуации трехгодичной давности, гораздо чаще на эти специальности стали рассматривать женщин».

Еще одна дефицитная специальность на строительном рынке, по мнению госпожи Кравцовой, — геодезисты. Их заработная плата значительно выше даже управленческих должностей и выходит далеко за рамки 100 тыс. рублей в месяц. «Что касается зарплат в целом, то их уровень никак не изменился по сравнению с 2022 годом», — уверена эксперт.

«Тенденция по найму молодых и энергичных директоров по строительству, условно до 40 лет, начавшаяся до 2020 года, продолжилась», — указывает госпожа Кравцова.

**ВОСПИТАТЬ СВОИМИ СИЛАМИ** Как считает госпожа Коротаяевская, есть несколько причин, из-за чего сложилась ситуация с дефицитом кадров.

«Во-первых, отток рабочей силы, во-вторых, отсутствие системной работы по популяризации рабочих профессий, программ переподготовки кадров на федеральном или региональном уровнях. Необходимо формировать имидж успешного рабочего, инженера или менеджера в строительном бизнесе, привлекать и обучать молодежь, используя современные достижения цифровизации», — подчеркивает она.

Некоторые строительные компании начинают подбирать кадры еще на стадии их обучения. Анна Лях, директор по управлению персоналом компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассказала: «У нас разработана собственная программа для популяризации профессий в девелопменте. Это многоступенчатая работа. Так, наша компания сотрудничает с профессиональными учебными заведениями, такими как техникумы и колледжи. Основная сложность заключается в том, что эти учебные учреждения готовят специалистов широкого профиля, без погружения в специфику определенной сферы деятельности. Поэтому мы совместно с ними корректируем содержание образовательных программ в соответствии

со своими профессиональными стандартами и требованиями».

Второе направление — работа с вузами. «Вузы активно вовлекают в учебный процесс работодателей, приглашают наших специалистов на защиты курсовых и дипломных работ. Мы организуем конкурсы и кейс-чемпионаты, где студенты и выпускники могут проявить себя. Например, в текущем году мы провели два мероприятия на разработку МАФ-проектов для наших жилых комплексов «Северная долина» и «Юнтолово» со студентами ВШЭ и СПбГАСУ», — сообщила госпожа Лях. — Особое внимание уделяется прохождению практик, например, начиная с третьего курса, в периоды учебных практик и отработок, ребята приходят к нам на стажировку, что дает им возможность погрузиться в рабочую реальность, познакомиться с профессией. Студентам, у которых учебная практика составляет три месяца и более, мы предлагаем оплачиваемую стажировку или официальное трудоустройство в штат компании. Такая практика сотрудничества помогает привлечь молодых специалистов. Примерно

30% студентов становятся работниками нашей компании. При трудоустройстве все новички проходят обучение на строительных площадках, в том числе с помощью VR-технологий».

Мария Черная подтверждает: «Компании больше вкладываются в молодых специалистов, стажеров, активнее развивают программы развития карьеры, чтобы удержать лучших сотрудников, развивают программы льгот и компенсаций, реально заботятся о благополучии сотрудников».

Мария Ермакова, директор по персоналу Setl Group, заключает: «Ситуация с кадрами в строительной отрасли Санкт-Петербурга мало чем отличается от общей ситуации для всей промышленности: квалифицированные кадры всегда востребованы, особенно не хватает отрасли инженеров (прорабов). Так как появляются новые технологии управления строительством, системы взаимодействия с поставщиками и подрядчиками, а также возрастает объем работы с большими данными — увеличивается спрос и на высококвалифицированных IT-специалистов». ■

# В СВОБОДНЫЕ НИШИ ВТИСНУТСЯ НЕ ВСЕ

## РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЖИВАЕТ ТРАНСФОРМАЦИЮ. В СВЯЗИ С УХОДОМ КЛЮЧЕВЫХ ПОСТАВЩИКОВ И САНКЦИОННЫМ ЗАПРЕТОМ НА ВВОЗ ЕВРОПЕЙСКИХ МАШИН В РФ МНОГИЕ НИШИ ОСВОБОДИЛИСЬ И ИХ АКТИВНО ЗАНИМАЮТ АЗИАТСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. А ВОТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОКА СЕРЬЕЗНО НАРАСТИТЬ СВОЮ ДОЛЮ ТАК И НЕ СМОГЛИ. ПРИЧИНОЙ СТАЛА ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИМПОРТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ.

ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева рассказала: «По итогам 2022 года продажи спецтехники упали на треть — это данные АЕБ. Это повлияло на строительную и дорожно-строительную сферы. Российские подрядчики купили меньше техники всех типов, кроме колесных экскаваторов. При этом сократился не только объем импортной спецтехники (Япония, США, Южная Корея), но и отечественной — за счет нехватки комплектующих снизилась линейка российского предложения». По данным госпожи Косаревой, на отечественных производителей приходится (по данным за 2022 год) только 17% рынка.

Поставки японской и американской техники, тем не менее, продолжают за счет практики параллельного импорта. Основные каналы продаж — Турция и КНР. Поэтому, отмечает госпожа Косарева, выросла роль логистических компаний в процессе закупок. На фоне изменений, произошедших в сфере международной торговли, наиболее предпочтительными и доступными стали поставки строительной техники и запчастей из Китая.

Александр Орлов, региональный директор по развитию FNGGroup, указывает, что, несмотря на постепенное наращивание объемов производства строительной техники в России, соотношение местного и импортного оборудования пока остается примерно таким же, как и прежде, то есть с уклоном в пользу импорта. «Отечественные производители пока не могут дать рынку качественные продукты (например, гусеничные экскаваторы и колесные погрузчики), не говоря уже о таких высокотехнологичных машинах, как асфальтоукладчики. Зарубежные поставщики обеспечивают большой выбор техники различных марок с широким модельным рядом. Это позволяет полностью удовлетворить потребности заказчиков на строительном рынке, а также в коммунальной, портовой и других сферах», — подчеркивает он.

Павел Турков, директор по строительству ГК «А101», говорит, что все девелоперы за этот год настроили каналы поставок как новой техники, так и запчастей для имеющегося западного оборудования. «Конечно, цены при этом на те же запчасти и расходники выросли, как



**НЕСМОТЯ НА ПОСТЕПЕННОЕ НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА СТРОЙТЕХНИКИ В РОССИИ, СООТНОШЕНИЕ МЕСТНОГО И ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПОКА ОСТАЕТСЯ ПРИМЕРНО ТАКИМ ЖЕ, КАК И ПРЕЖДЕ, ТО ЕСТЬ С УКЛОНОМ В ПОЛЗУ ИМПОРТА**

и сроки самих поставок. Но переориентация „на Восток“ позволила сгладить эти моменты», — полагает он.

Наталья Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквион», подтверждает: «В настоящее время все больше и больше строительной техники импортозамещается или приобретаются китайские аналоги. Это является одной из наиболее заметных тенденций на рынке. Многие решения становятся доступными и национальными благодаря оптимизации производства и развитию отечественных технологий».

Впрочем, не все товары и продукты могут быть полностью локализованы. «Некоторые импортные решения, которые могут считаться необходимыми, все же не имеют полностью идентичных аналогов на рынке. Это связано с уникальными технологиями, производственными процессами», — считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Строители ищут замену и стройматериалам, и инженерному оборудованию. «Большую часть инженерных систем и оборудования для строительства домов нам удалось заменить на не менее качественные аналоги. Например, по лифтам мы договорились с белорусской компанией, которая делает такое оборудование для

гостиниц. В облицовке здания используем карельский мрамор, вместо итальянского», — рассказывает Виталий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже».

Заместитель коммерческого директора ООО «Балтийский лизинг» Жанна Южанина отмечает, что при сохранении спроса несколько изменилась его структура. «По итогу первого полугодия 2023 года мы уже профинансировали сделок с китайской спецтехникой больше, чем за весь 2021 год. При этом в нашем портфеле остается имущество и тех производителей, что покинули российский рынок: техника производства США, Японии и Европы это в основном бывшая в употреблении, в том числе по схеме возвратного лизинга, а также завезенная по параллельному импорту», — говорит она.

Иван Коровников, руководитель дирекции продаж ЛК «Европлан», добавляет: «На рынке произошла переориентация на технику китайских производителей. Но если на рынке автотранспорта произошла глобальная смена марок с европейских на китайские, то в сегменте строительной техники переход был более мягким: китайская техника уже не первый год востребована нашей строительной индустрией. Конечно, какие-то очень популярные ранее марки, например, английская JCB,

приостановили поставку своей продукции в РФ, и выданы их техники в лизинг, соответственно, сократились в разы. Но нельзя не сказать, что уже в 2019 году в топ-10 самых популярных марок этого сегмента в „Европлане“ пять марок были китайскими. Раньше их основным преимуществом была доступная цена. Сегодня это обстоятельство не изменилось, но с годами выросло качество и расширился ассортимент».

Что касается техники российского производства, то пока о лидерстве говорить рано, считает он. «Но мы видим, что этот сегмент развивается: развивается производство как техники, так и различного навесного оборудования на нее. Очевидно, что у бизнеса есть запрос на отечественные марки, так что, надеемся, рост их популярности — дело времени», — сохраняет оптимизм господин Коровников.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «В 2022 году мы зафиксировали нехватку строительной техники в начале сезона, однако этот дефицит был связан прежде всего с сосредоточением техники на особо крупных объектах. После завершения больших объемов работ на этих объектах рынок стабилизировался. В этом году мы уже не ощущали дефицита, но при этом мы видели, что ситуация с санкциями влияет на рост арендных ставок техники. Компании, предоставляющие технику в аренду, уже не могут удержать ставки на прежних уровнях из-за более дорогих запчастей и индексации цен».

Кирилл Поляков, сооснователь цифровой платформы Pragmasco, указывает, что за шесть месяцев 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост зарубежных поставок в Россию в количественном выражении составил 76%. За первый квартал 2023 года импорт китайской техники, составил 74,5 млрд рублей. Общий импорт дорожно-строительной техники также вырос: в январе — апреле 2023 года он увеличился на 23%, до \$1,7 млрд (около 148 млрд по текущему курсу). «В целом превалирует импорт китайской спецтехники: он составляет уже 64% в доле спецтехники за первый квартал 2023 года», — заключает эксперт. ■



РЕКЛАМА | ЖК «ASTRVM» | ЗАСТРОЙЩИК ООО «ПРОМСТРОЙКОМПЛЕКТ» | ИНН 7802841032 | ОГРН 1137847410084 | ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ: HTTPS://НАШДОМ.РФ



# ДОМ ПОД ЗВЁЗДНЫМ НЕБОСВОДОМ

*Коллекция элегантных квартир  
в Санкт-Петербурге*

Новый клубный дом в частной части Крестовского острова обещает стать городской достопримечательностью. Один из самых ожидаемых здесь проектов, ASTRVM представляет собой созвездие семейных квартир нового формата.

Приверженец петербургских градостроительных традиций, YARD GROUP создаёт недвижимость истинной архитектурной ценности и устанавливает новый уровень премиального качества строительства и сервиса.



ДЕВЕЛОПЕР  
YARD GROUP

ASTRVM.YARD.RU

+7 (812) 325-00-00

# ЛОКОМОТИВ ДЛЯ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА

НА ФОНЕ ОБЩЕГО СНИЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В 2022 ГОДУ СЕГМЕНТ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ, ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ И ВЫРОС НА 5%. ТАИСИЯ УМАРОВА

Согласно исследованию агентства «Эксперт РА», рост сегмента по итогам 2022 года составил 5%, а доля этого сегмента в общем объеме нового бизнеса по всему рынку лизинга в 2022 году достигла 16%. Для сравнения, доля нового бизнеса в сегменте легкового автотранспорта в 2022 году составила 17,1%, в 2021 году разница была другой: 20,2% нового бизнеса легковых авто и 13,3% у строительной техники.

Сегмент специальной строительной техники традиционно является одним из самых стабильных, поскольку даже во время экономических потрясений продолжают развиваться и поддерживаться инфраструктурные проекты. «Для капиталоемких бизнесов, к которым относится и строительная отрасль, лизинг — наиболее удобная и выгодная форма. За счет оптимизации по налогу на прибыль и НДС можно существенно снизить итоговую стоимость техники», — указывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Заместитель коммерческого директора ООО «Балтийский лизинг» Жанна Южанина говорит, что у компании в 2022 году объем нового бизнеса в данном сегменте за прошлый год вырос более чем на 30%. «В 2023 году рост продолжается, уже в первом полугодии объем нового бизнеса в данном сегменте составил 15 млрд рублей. Спросом традиционно пользуются погрузчики, экскаваторы, бульдозеры, катки. Преимущественно это китайская техника», — делится госпожа Южанина.

Иван Коровников, руководитель дирекции продаж ЛК «Европлан», отмечает аналогичную тенденцию: «Если сравнивать результаты продаж „Европлана“ в 2021 и 2022 годах, то объем нового бизнеса в сегменте „строительная и дорожно-строительная техника“ вырос на 21% год к году».

Он также ожидает, что по итогам 2023 года рост будет еще больше. Господин Коровников говорит, что с 2022 года сегменты грузового транспорта (который также активно используется в строительстве) и спецтехники стали драйверами рынка транспортных средств: их покупку нельзя отложить (в отличие от покупки легкового



ДОЛЯ СЕГМЕНТА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ НОВОГО БИЗНЕСА ПО ВСЕМУ РЫнку ЛИЗИНГА В 2022 ГОДУ ДОСТИГЛА 16%

автотранспорта, особенно для личных целей), так как от их использования зависят функционирование бизнеса и реализация проектов.

В 2022–2023 годах были развернуты федеральная программа «Строительство» и «Комплексный пятилетний план дорожной деятельности», который должен стимулировать развитие дорожной инфраструктуры. Это значит, полагает господин Коровников, что сфера строительства и ремонта будет развиваться дальше и спрос на технику не упадет.

«В этом году рост также продолжился, потребность в технике высока как никогда, а лизинг для многих компа-

ний — от мелких до лидеров рынка — оптимальный вариант», — согласна с коллегами Наталия Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

Руслан Моллаев, региональный директор по СЗФО компании «Интерлизинг», сообщил, что доля строительной техники в портфеле «Интерлизинга» по итогам первого полугодия 2023 года составила 23%. «Спрос фактически не изменился. Большая часть всей финансируемой строительной техники — это различные экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, фронтальные погрузчики. В 2023 году продолжается рост объема строительной техники, поставляемой из дружественных

стран, в основном это КНР (доля 68%). Очевидно, что каналы поставок сместились в пользу Китая. Но стоит отметить, что партнеры практически не изменились: ушедшие с российского рынка марки дилеры заменили новой техникой из Китая», — отмечает эксперт.

Татьяна Донченко, генеральный директор компании «ТСС-Лизинг», добавляет: «По нашим наблюдениям, произошло небольшое изменение структуры лизингового бизнеса внутри сегмента. Если раньше большая часть сделок проводилась с дорожно-строительной техникой, то сейчас акцент сместился на строительную технику. В первую очередь это связано с весомой поддержкой строительной отрасли со стороны государства и, как следствие, высокой деловой активностью в этом сегменте. Если говорить про само оборудование, то здесь, как и для всего рынка лизинга в целом, характерна переориентация на технику из КНР и рост спроса на подержанное оборудование. При этом условия финансирования лизинговых контрактов практически не меняются: размеры процентных ставок, авансов и прочих параметров лизинговых сделок остаются стабильными».

Заместитель директора по строительству компании «Русстройгруп» Максим Абрамов отмечает, что в последнее время значительно улучшились условия предоставления оборудования от лизинговых компаний. «Например, беспроцентная рассрочка на авансовый платеж. Ранее минимальный процент составлял от 30 до 50%. Процентные ставки тоже скорректировались в лучшую сторону и снизились на 1,5–2%. Особенно выгодные условия предоставляются сейчас на лизинг китайского оборудования. Субсидирование на лизинг российского оборудования действует уже последние лет семь», — перечисляет эксперт.

Западная техника в лизинге уменьшилась в разы. Это связано, по его мнению, и с курсом валюты, и со сложностями логистики. Застройщики среднего звена рассматривают сейчас в основном технику китайскую, корейскую и российскую. ■

## ГЕНПОДРЯД В ПОИСКАХ НЕЗАВИСИМОСТИ

РЫНОК ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО И КОММЕРЧЕСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГАЕТ ПОЛУТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ ГОСЗАКАЗА В ВЫРУЧКЕ ПОДРЯДЧИКОВ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ И СЕГОДНЯ СУММАРНО ВРЯД ЛИ ПРЕВЫШАЕТ 3–4%. ЮЛИЯ МАЙОВЕВ

По данным DBC Consultants, суммарная выручка подрядных компаний Санкт-Петербурга с оборотом более 3 млрд приближается к 500 млрд рублей. При этом сегодня основными заказчиками выступают частные структуры. Для государственных контрактов в совокупной выручке подрядных фирм не превышает 3–4%.

Андрей Гулак, операционный директор, акционер, DBC Consultants, при этом отмечает, что среди крупнейших генподрядчиков большинство связано с девелоперами и жилищным строительством. Независимые подрядчики сохраняются в промышленно-складском сегменте, считает он.

Алексей Николаев, генеральный директор АО «Ханса Строй», придерживается иной точки зрения, он говорит, что большую часть рынка генподрядных организаций жилищного и коммерческого строительства сегодня со-

ставляют независимые компании: «Эти компании работают в основном на средних и небольших девелоперах, а также привлекаются крупными игроками девелоперского бизнеса в параллели с собственным генподрядом».

По его мнению, крупных независимых подрядчиков становится с каждым годом меньше. «В связи с этим все большее значение приобретают компетенции компании по организации строительного процесса и управлению строительными проектами — как собственными силами, так и с привлечением субподрядных организаций. Большинство компаний работает по узкому профилю, например, исключительно на рынке жилищного строительства или рынке госзаказа», — рассказывает господин Николаев.

Елена Азарова, директор оптовых продаж СТД «Петрович», полагает, что рынок испытывает острый

дефицит подобной компетенции, серьезных профессиональных генподрядчиков недостаточно. «Во многом это связано с дефицитом инженерно-технических работников, сметчиков, прорабов. И потребность в таких специалистах растет, потому что в регионе значительно увеличивается доля строительства социальных объектов, которые, в свою очередь, нуждаются в квалифицированном генподряде».

Майкл Миллер, директор по строительству группы RBI, напротив, полагает, что генподрядных компаний на рынке много, в том числе и независимых. «Однако сегодня все чаще возникает вопрос об их финансовой устойчивости. Кроме того, понятно, что даже если генподрядная организация не связана напрямую с конкретным девелопером, у нее обычно есть ключевые для нее заказчики. И фактически компании часто фи-

нансово зависимы от таких ключевых заказчиков», — указывает он.

Он подтверждает, что сегодня все чаще девелоперы создают свою генподрядную структуру и замыкают функции генподрядки на себя. «У нас также есть успешный опыт собственного инжиниринга на ряде наших текущих и недавно завершенных проектов», — говорит господин Миллер. — Здесь большинство функций, которые ранее исполняли сторонние генподрядчики, мы взяли на себя: это увеличивает наш контроль за строительством, позволяет лучше контролировать сроки и стоимость работ, снижать их. После подведения итогов наших первых проектов инжиниринга мы приняли решение продолжать строить и следующие объекты по этому принципу». ■

# «СТРОИТЕЛИ ОКАЖУТСЯ ПЕРЕД ВЫБОРОМ: БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМИ ИЛИ УМЕРЕТЬ»

К 2035 ГОДУ ТРАДИЦИОННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НЕ БУДЕТ, УВЕРЕН **ДЕМИД КОСТЕРЕВ**, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР MODULBAU. КАК ИЗМЕНИТСЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ, ПОЧЕМУ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В НЕЙ НИЗКАЯ, КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ДЕФИЦИТУ КАДРОВ, ОН РАССКАЗАЛ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ **BUSINESS GUIDE** ПОЛИНОЙ МАКАРОВОЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Мнения экспертов о том, как оценивать текущую ситуацию в строительстве, сильно разнятся. Какой ее видите вы? Что может стать драйвером роста отрасли?

**ДЕМИД КОСТЕРЕВ:** Я часто говорю, что стройка — это одна из самых консервативных отраслей. Особенно в том, что касается производительности труда. Если за последние 65 лет в сельском хозяйстве, розничной торговле и промышленности она выросла, где-то даже на 1000%, то в строительстве, даже по самым оптимистичным оценкам, — не более чем на пару процентов. Эта разница показывает как текущий — не очень высокий — уровень развития отрасли, так и ее большой потенциал. Понимая это, ряд крупнейших девелоперов задумались о таком показателе, как скорость строительства. К примеру, недавно компания «Самолет» заявила, что планирует сократить срок реализации девелоперского проекта с 60 до 43 месяцев. Как вы понимаете, это дает существенное конкурентное преимущество.

Один из трендов, который способствует возможности строить быстрее, — префабрикация. Я убежден, что именно благодаря ему, а также цифровизации отрасль выйдет на новый этап развития, на новый уровень эффективности.

**BG:** Какова сегодня доля префабрикации в строительстве?

**Д. К.:** Начну с того, что мы понимаем под этим термином. Префабрикация — это изготовление вне строительной площадки отдельных модулей, которые устанавливаются в строящийся объект уже в готовом виде. Элементы собираются на заводе уже в предчистовой или чистовой отделке, на стройплощадке остается только провести монтаж и подвести коммуникации. Это могут быть сантехнические модули (то есть готовая ванная комната и туалет с отделкой и оборудованием), шахт-модули, межкомнатные модульные перегородки с отделкой и проложенными коммуникациями, модульные фасады. И с каждым годом процент таких элементов в стройке увеличивается. Причина роста — их применение способствует экономии времени и ресурсов. В прошлом году мы провели внутреннее аналитическое исследование, сравнив обустройство санузла и отделку в традиционном строительном исполнении с применением префаб-элемента — сантехнического модуля. Оказалось, что для многоквартирного дома площадью 20 тыс. кв. м, а это примерно 500 санузлов на весь объект, при использовании префабрикации производительность труда увеличивается в пять раз. Исходя из текущих объемов строительства с отделкой в целом по стране высвобождается трудовой ресурс — около 17 тыс. рабочих в год. В условиях дефицита кадров префабрикация — хороший выход из положения. Тем более когда перед отраслью стоит грандиозная задача — обеспечить ежегодный ввод нового жилья на уровне 120 млн кв. м. Однако пока на сегодня префабрикация используется только в 3–4% строительных проектов.

**BG:** Это ведь немного? Почему так?

**Д. К.:** Девелоперы последние лет тридцать так хорошо зарабатывают, что нет острой потребности задумываться об эффективности. Перед ними не стоит дилемма: будь эффективным либо умреть.



Не способствует внедрению новых технологий и слабая конкуренция. Сегодня в стране, по данным ЕРЗ, более 50% объемов текущего строительства возводят 5% крупнейших застройщиков.

**BG:** Насколько развит сегодня сам рынок префаб-производителей?

**Д. К.:** Рынок префабрикации пока молодой. Шесть лет назад мы стояли у истоков его создания. За это непродолжительное время смогли доказать востребованность префаба. Так, у некоторых застройщиков еще со старых времен оставались домо-строительные комбинаты, на которых собирались отдельные модульные элементы. Но и они, имея свою производственную компетенцию, принимают решение уйти от старой технологии, отдав предпочтение новой. Не своей, а приобретенной на внешнем рынке.

ция на рынке небольшая, несмотря на ощущение, что компаний много, меняться строительные компании не спешат. Каждый занят своим сегментом, делает более или менее качественный продукт, спрос на который есть, и в таких условиях внедрять новые технологии девелоперам страшно.

Но есть и еще одна проблема — нет базы испытаний. Крупноформатные продукты нуждаются в научной и инфраструктурной базе для проведения испытаний различного рода. При этом мы тратим на НИОКР более 50% прибыли. Более того, создавая абсолютно новый продукт, мы идем дальше, меняя и адаптируя в том числе строительные материалы и компоненты будущих префаб-продуктов.

Среди других ограничений развития — отсутствие конкретных сводов правил и норм для префаб-элементов. Приходится пользоваться существующими нормами, которые не учитывают особенности технологии. Впрочем, здесь есть первые подвижки. Минстроем РФ создана рабочая группа по развитию модульных технологий, ФАУ ФЦС активно приступил к разработке соответствующих стандартов.

**BG:** Раз уж вы упомянули про стандартизацию. Минстрой России анонсировал появление до конца 2023 года ГОСТа Р «Модульные здания и конструкции. Классификация». Вы входите в рабочую группу, которая работает над этими стандартами. На каком этапе сегодня находится процесс и что это даст отрасли?

**Д. К.:** Стандартизация — это в первую очередь требования к качеству продукта, услуг и взаимодействие между организациями. Это очень важно. То, что модульное строительство и применение модульных конструкций стандартизируются на государственном уровне, говорит об определенной стадии зрелости отрасли и направления в целом. И, конечно, это поможет популяризовать продукты модульной сборки, делая процесс их применения еще более простым и понятным.

Что касается ГОСТов, то часть из них появится в конце года, часть перенесли на следующий. Мы принимаем активное участие в рабочей группе по развитию технологий модульного строительства. В конце июня мы рассмотрели первую редакцию этого ГОСТа (ГОСТ Р «Модульные здания и конструкции. Термины и определения. Классификация») и направили в Минстрой свои предложения. Публичные обсуждения предложений продлятся до 23 августа.

**BG:** Каковы, по-вашему, перспективы развития префаб-рынка?

**Д. К.:** Я адепт префаб-идей и потому вижу в них большой потенциал. Но не только я. Например, исследования McKinsey говорят о ежегодном увеличении объема рынка модульных конструкций. Я уверен, что к 2030–2035 годам строителей в том классическом виде, к которому мы привыкли, не останется. Будут компании по производству и сборке домов. И это не значит, что произойдет откат к строительству панельных коробок. Появятся компании, которые с помощью новых технологий будут быстро и качественно собирать современные дома. Кроме того, это как раз история, с которой мы начали разговор, — о производительности в строительстве. Наконец и строительство сделает качественный скачок, который уже сделали многие отрасли. ■

# РАЗЫГРАТЬ ВОДНУЮ КАРТУ

## ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЖИЛЬЯ МОГУТ ПРИБАВИТЬ К ЕГО СТОИМОСТИ ДО 100%. НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО В ПЕТЕРБУРГЕ — ГОРОДЕ РЕК И КАНАЛОВ — ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАРАЮТСЯ ПО ПОЛНОЙ РАЗЫГРАТЬ «ВОДНУЮ» КАРТУ. В ТОМ, КАКОВ ЗАПАС ТЕРРИТОРИЙ, НА КОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРЫ МОГЛИ БЫ ПОСТРОИТЬ НОВОЕ ЖИЛЬЕ С ВИДОМ НА ВОДОЕМЫ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE КИРИЛЛ ОРЛОВ.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», около 60% видового жилья в Петербурге приходится на жилые комплексы премиум-класса. Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость», говорит: «Наибольшее количество таких комплексов сосредоточено в Петроградском районе: здесь мы говорим о широко освоенном Петровском острове, Петроградской стороне и Крестовском острове. На 2023 год он занимает 64% в объеме предложения элитного жилья. Элитные новостройки появляются в историческом центре города, но предложение новых земельных участков в этой локации ограничено из-за плотной застройки. В Центральном районе в основном появляются апартаменты или реконструируются исторические дома».

Также новые проекты появляются и в других локациях исторического центра, например, холдинг Setl Group в 2022 году вывел на рынок проект премиум-класса Imperial Club на Васильевском острове, на первой линии Невы рядом с ледоколом «Красин» (доля Василеостровского района составляет 26% на рынке элитного жилья). В пешей доступности от комплекса — ведущие университеты и главные достопримечательности города.

«Из более удаленных локаций видовые характеристики есть у объектов, расположенных вблизи Финского залива и реки Невы, на набережных Невского района — Обуховской Обороны, Октябрьской набережной, а также в Петродворцовом и Курортном районах», — перечисляет госпожа Трошева.

**МИЛЛИОННАЯ ПЕРСПЕКТИВА** По подсчетам «Петербургской недвижимости», потенциал объектов с наличием видовых характеристик, имеющих разрешение на строительство, на первый квартал 2023 составляет более 1 млн кв. м, из них 1/6 часть приходится на высокоценовые проекты как в историческом центре, так и в статусных локациях.

«Среди объектов массового спроса значительная доля видовых квартир еще появится в зоне „Морского фасада“ на Васильевском острове, в юго-западной приморской части Красносельского района (вблизи „Балтийской жемчужины“),» — приводит данные госпожа Трошева.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, полагает, что жилье у воды может прибавлять к его стоимости до 30% по сравнению с ценой жилья в той же локации, но без видовых характеристик.

Гендиректор компании «МК-Элит» Петр Войчинский считает, что вид на воду может добавлять к стоимости жилья до 100% и более. «Это хорошо видно по позиционированию и ценовой политике застройщиков, которые строят „видовые“ ЖК. Например, Aura Vasileostrovsky от компании GloraX на намыве Васильевского, ЖК Familia на Петровском проспекте, ЖК Imperial Club на набережной Лейтенанта Шмидта. Такие проекты могут принести

достойную прибыль, но вместе с тем накладывают особую ответственность: к ним, как правило, привлекается особое внимание горожан, а также активистов и градозащитников. Из свежих сюжетов — интерес Следственного комитета к проекту ЛСР на намыве. Если проект удачный, он может стать „ядром джентрификации“, и тогда вблизи него постепенно формируется целый квартал с объектами, уровень которых выше сложившегося в данной локации», — рассуждает он.

«В Петербурге большое количество рек и каналов, и еще есть потенциал для строительства новых проектов и редевелопмента бывших промышленных площадок. Основное освоение земельных участков у воды, в том числе редевелопмент, происходит в Петроградском, Василеостровском, Приморском и Центральном районах. В городе есть места для оформления набережных с применением европейской практики создания у воды общественных пространств, зон для променада и отдыха. Явный недостаток в городе прогулочных набережных без сопутствующего транспортного движения компенсируют отдельные застройщики в своих проектах, но и жилье класса комфорт», — рассказывает госпожа Немченко. По ее словам, в этом году РСТИ приступил к реализации проекта «Лайнер» на Октябрьской набережной. Более половины квартир в этом проекте — видовые, их окна выходят на Неву и вантовый мост. Несмотря на высокую конкуренцию в локации, объект сразу попал в прицел внимания покупателей и пользуется спросом.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, добавляет: «Если рассматривать видовое жилье уровня бизнес-класса и выше, то стоит присмотреться к южной части Центрального района с видами на Неву, порта и всей западной части Адмиралтейского района. Для проектов комфорт-класса наибольшие перспективы с видами на залив открываются у северного намыва Васильевского острова, а для малозэтажного сегмента — территории Курортного и северной части Приморского района».

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит, что самое доступное видовое жилье представлено на Октябрьской, Свердловской и Выборгской набережных, а также в Приморском районе. Интересные проекты с видовыми характеристиками на воду также могут появиться в Кронштадте. «Наиболее перспективные территории, но и наиболее сложные в части освоения из-за различных ограничений — это локации в Курортном районе и в центре Петербурга (ре-



ПОТЕНЦИАЛ ОБЪЕКТОВ С НАЛИЧИЕМ ВИДОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК, ИМЕЮЩИХ РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, НА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2023 СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М, ИЗ НИХ 1/6 ЧАСТЬ ПРИХОДИТСЯ НА ВЫСОКОЦЕНОВЫЕ ПРОЕКТЫ

девелопмент). При развитии первых важно учитывать экологические особенности местности, их природоохранный статус, наличие инфраструктуры и уровень транспортной доступности», — отмечает господин Фельдман.

### ПОТЕНЦИАЛ РАСКРЫТ НЕ В ПОЛНОЙ МЕРЕ

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, полагает, что потенциал набережных в нецентральных районах раскрыт не в полной мере. «В связи с чем в качестве наиболее перспективных территорий для строительства видового жилья можно выделить Невский, Калининский и Выборгский районы, новое жилое строительство в которых возможно в формате редевелопмента или уплотнительной застройки», — считает она.

При этом господин Фельдман указывает, что и редевелопмент требует решения большого количества правовых вопросов: вывоз предприятий с земельного участка, достижения договоренной с собственниками участков в промышленных зонах. Также большая нагрузка на проект связана с выносом изношенных сетей или обеспечения сетями неподготовленных участков.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, говорит, что в Санкт-Петербурге традиционно существует три направления для реализации проектов видового жилья: новое строительство, редевелопмент промышленных территорий и реконструкция исторических зданий. Поскольку почти весь периметр Васильевского острова, за исключением намывных территорий, Петровского и Крестовского островов практически полностью застроен, для нового девелопмента в большей степени интересны Октябрьская и Выборгская набережные, полагает она.

«Под редевелопмент еще остались территории на Уральской улице, вдоль Свердловской и Синопской набережных и проспекта Обуховской Обороны. Появление видовых проектов возможно в рамках расширения ареалов существующих жилых проектов в юго-восточном направлении за Володарским мостом. К примеру, Новосаратовка сейчас получает должное развитие, которое отсутствовало в предыдущие годы», — рассуждает госпожа Конвей.

Премиальные проекты могут быть реализованы в рамках редевелопмента и реконструкции зданий вдоль

реки Фонтанки, канала Грибоедова, Обводного канала, на островах Адмиралтейского района. «Однако в ситуации с реконструкцией остро стоит вопрос маргинальности проектов, поскольку восстановление зданий старого фонда, особенно если они находятся под охраной государства как памятники архитектуры, требует больших временных и финансовых затрат», — указывает госпожа Конвей.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», к перспективным локациям также относит Песочную набережную, участок бывшего ЛДМ. «Также на Петроградской стороне под застройку определен участок завода „Ригель“ у набережной реки Карповки. В Адмиралтейском районе есть локация, расположенная вплотную к исторической части города. Это Матисов остров, который будет постепенно развиваться за счет редевелопмента. „Невская мануфактура“ также оказалась в статусе перспективной жилой застройки, дополнив перечень потенциальных локаций у воды с видом», — говорит господин Софронов.

«Также есть перспективные территории, по которым пока нет однозначных планов. Это, например, „Красный треугольник“, „Кресты“, „Тучков буян“,» — перечисляет эксперт.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», подсчитала, что в Петербурге более 150 км набережных, которые сегодня продолжают использоваться как транспортные коридоры. «Большая часть выходов к воде отрезана от жилой застройки и является недружелюбной и некомфортной для горожан территорией. Каких-то значимых перспектив для прибрежных проектов у „большой воды“, набережной Невы я не вижу. Нам некуда выносить существующие магистрали с Октябрьской, Выборгской, Арсенальной набережных, а реализация европейских сценариев превращения этих дорог общего пользования в зеленые зоны, очевидно, слишком затратна для бюджета», — сокрушается она.

Вместе с тем городу и девелоперам, занимающимся развитием отдельных территорий, вполне по силам раскрыть потенциал набережных малых рек города, проекты комфортных и интересных общественных пространств на них уже начали появляться. «Такие программы повышают качество жилой среды и увеличивают ликвидность жилых проектов», — заключает госпожа Черная. ■

# НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ ВЫБОРА ЖИЛЬЯ. ЧТОБЫ ДЕРЖАТЬ РУКУ НА ПУЛЬСЕ, ЗАСТРОЙЩИКИ ВСЕ ЧАЩЕ ВНЕДРЯЮТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ОПИРАЯСЬ ПРИ ЭТОМ НА ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ. В ЧАСТНОСТИ, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ОСТАЕТСЯ В СТОРОНЕ ОТ, ПОЖАЛУЙ, САМОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ТЕНДЕНЦИИ — ВЕДЕНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ВО ВСЕХ ЕГО АСПЕКТАХ. ЕСЛИ РАНЬШЕ ПОД ЭТИМ ТЕРМИНОМ ПОДРАЗУМЕВАЛИ СПОРТ И ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ, ТО В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ПОНЯТИЕ ГОРАЗДО ШИРЕ И ОХВАТЫВАЕТ РАЗНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ И ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОЖАН. АЛЛА МИХЕЕНКО

Социально ответственные девелоперы берут на вооружение концепцию благополучного и экологичного проживания, вводя в свои проекты новые стандарты по возведению объектов социальной инфраструктуры. От грамотной реализации экосистемы жилого комплекса застройщики переходят к решению масштабной задачи по развитию городского пространства.

В рейтинге социальной ответственности петербургских компаний, подготовленном изданием «Деловой Петербург», единственным таким из застройщиков оказался холдинг Setl Group. За всю историю его деятельности было сдано 58 социальных объектов (детских садов и школ) почти на 18 тыс. мест. Однако девелопер не ограничивается необходимым минимумом в проектах жилищных комплексов, а реализует решения сверх нормы, направленные на создание комфортной и многофункциональной жилой среды, которая повышает качество жизни горожан и остается актуальной многие годы после реализации. Setl Group продолжает повышать планку за счет разработки новых стандартов для повышения качества жизни. Инициативы девелопера направлены не только на жителей жилого комплекса, но и на петербуржцев в целом.

**ЭКОЛОГИЧНАЯ СРЕДА В ЖК** «Мода на здоровый образ жизни — распространенный тренд, который нашел широкое отражение, разумеется, и в девелопменте. Все больше людей предпочитает проводить досуг активно и с пользой для здоровья: занимаются бегом, катаются на велосипедах, роликах и сапах, тренируются индивидуально или выбирают групповой игровой спорт. Запрос очевиден: городу нужна современная и удобная инфраструктура, которая позволит поддерживать петербуржцам здоровый образ жизни. Холдинг Setl Group подошел к решению этого вопроса системно», — рассказывает директор департамента развития проектов Setl Group Павел Мельников.

Компания разработала несколько новых стандартов и подходов в организации пространства, направленного на развитие велнес-инфраструктуры около ЖК. Один из них — стандарт SetlSport («СэтлСпорт») — был выработан совместно с экспертами сети клубов World Class. Он предполагает оформление спортивной зоны с установкой специально разработанных фитнес-станций с профессиональным оборудованием для кардио-, силовых, функциональных и базовых тренировок. Также площадка включает зоны для волейбола и баскетбола, столы для настольного тенниса, в ряде случаев — площадки для скейтбординга и зоны для йоги.

Детские площадки девелопер спроектировал с учетом психологических потребностей ребенка на разных этапах его развития. Помогали в этом специалисты компании «Архитектура будущего». Формат SetlKids («СэтлКидс») подразумевает игровое наполнение, выполненное в экостиле и с соблюдением всех норм безопасности. Для детей до трех лет предназначено тактильное наполнение: песочница с различными воронками, бизи-борды, стенды с различными текстурами. Дошкольники, развивая свою физическую активность, могут использовать стенки для скалолазания, веревочные «лазалки», горки-трубы. А для более взрослых детей предусмотрены места для совместного спокойного досуга и общения.



РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ «ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

ЕЖЕГОДНО SETL GROUP ВЫСАЖИВАЕТ ВО ДВОРАХ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ В СРЕДНЕМ 11 ТЫС. ДЕРЕВЬЕВ И КУСТАРНИКОВ

Для организации «зеленой» зоны во дворах жилых комплексов холдинг выработал стандарт SetlPark («СэтлПарк»). Он включает такие элементы ландшафтного дизайна, как высадка лиственных и хвойных деревьев, декоративных кустарников, многолетних цветов и злаков, свободных и классических газонов, создание живых изгородей, зеленых валунов и использование принципа многоярусности. Ежегодно Setl Group высаживает во дворах новых жилых комплексов в среднем 11 тыс. деревьев и кустарников.

Отдельно стоит отметить предложенный холдингом стандарт SetlGreen («СэтлГрин»), который включает энерго- и водозоэффективные технологии при строительстве и эксплуатации зданий. В проектах, строящихся по стандарту SetlGreen, холдинг внедряет систему ультрафиолетового обеззараживания в лифтах, устанавливает многоступенчатую систему очистки воды — ее можно пить прямо из-под крана; в квартирах с чистовой отделкой предусмотрены смесители с водосберегающими аэраторами. Эти и другие меры помогают снизить потребление ресурсов.

«В будущем покупатели будут все больше обращать внимание на спортивную инфраструктуру объектов недвижимости и их экологичность, ведь в таких проектах девелопер думает не только об экономике проекта, но и о благополучии конкретного человека и окружающей среды», — замечает господин Мельников.

**ТВОРЧЕСКАЯ И ЗДОРОВАЯ СРЕДА ДЛЯ ДЕТЕЙ** В этом году девелопер предложил своим жильцам новый формат для проведения детского досуга. В марте в ЖК «Солнечный город. Резиденции» в Красносельском районе был открыт первый детский клуб. Общественное пространство предназначено для проведения различных семейных и детских мероприятий, таких как развивающие занятия, поэтические вечера, дни рождения, мастер-классы и прочее. Помещение на 80 кв. м уком-

плектовано мебелью, шведской стенкой и развивающими игрушками. В помещении используется современный дизайн: яркие стены с изображением жирафов специально предназначены для селфи. Жители домов первой и второй очереди смогут обратиться в управляющую компанию, чтобы забронировать клуб.

К возведению социальных объектов Setl Group подходит с прогрессивной точки зрения и внедряет форматы, ориентированные на появление у детей желания заниматься спортом, наукой, творчеством. Так, новые школы строятся с учетом наличия двух бассейнов, а учебные классы предполагают современные лаборатории и мастерские. В 2024 будут сданы школы такого формата в ЖК «Чистое небо» и ЖК «Солнечный город. Резиденции». А в первой половине 2025 года — в ЖК Pulse Premier на Октябрьской набережной и в ЖК «Панорама парк Сосновка» на Манчестерской улице.

Нестандартный подход у девелопера и к строительству детских садов. Например, в ЖК «Сенат» в Московском районе появится детский сад, который включает в себя не только бассейн, но и соляную комнату. Целебный эффект ее сравним с пребыванием на морском берегу. Помимо стандартной планировки со спальнями, музыкальным залом, предусмотрены отдельные помещения для кружков, где дети могут развивать свои творческие способности.

Всего в 2023 году Setl Group планирует построить пять детских садов. Новые социальные объекты появятся в разных районах Петербурга: Выборгском, Красносельском, Московском, Невском. Они смогут принять 1120 малышей.

**ФОРМИРУЯ ПРОСТРАНСТВА** Как крупный холдинг Setl Group чувствует ответственность не только перед жителями своих комплексов, но и перед городом. Глобальная миссия компании заключается в создании комфортной среды для жизни людей, в том числе обще-

ственных пространств, помогающих повышать качество жизни в городе.

Подтверждением этому служат несколько проектов. Так, на первой береговой линии Невы возводится ЖК Astra Marine, вдоль которого будет благоустроен променада для прогулок и пирс с качелями и смотровыми биноклями. Также на территории комплекса предусмотрен парк с арт-объектом — стелой. Еще один крупный проект благоустройства у воды реализуется на Петровском острове. Там появится набережная, которая объединит четыре премиальных проекта холдинга.

В 2020 году в ЖК «Чистое небо» Setl Group открыл площадь Солнца — рекреационную зону, доминантой которой стал трехъярусный фонтан. Его чаша сформирована из колец разных диаметров. Завершают радиальную композицию шары, установленные по периметру.

Пожалуй, самый крупный парковый проект на юго-западе города, реализованный на частные средства, появился в ЖК «Солнечный город». По размерам он не уступает саду «Василеостровец», Строгановскому, Вяземскому саду. Парк оформлен по дизайнерскому проекту, включающему в себя декоративное освещение и ландшафтный дизайн. В центре — мощеная площадь со скамейками для отдыха, а по периметру проложены дорожки для бега.

Но рекордсменом по наличию масштабных общественных пространств станет проект «Город звезд» на правом берегу Невы: там появится сразу четыре площадки для досуга и отдыха, которые займут треть всей территории квартала.

«Setl Group в своих проектах уделяет большое внимание созданию комфортной и удобной жилой среды. Люди выбирают не просто жилье, а образ жизни. Создание гармоничных пространств для отдыха и прогулок играет в этом очень важную роль», — резюмирует господин Мельников. ■

# ДЕВЕЛОПМЕНТ С ГАРАНТИЕЙ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА СИСТЕМА ЭСКРОУ-СЧЕТОВ СТИМУЛИРОВАЛА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, СТАВ ИНСТРУМЕНТОМ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ СДЕЛОК. В КАЧЕСТВЕ ДРУГИХ СЛЕДСТВИЙ РЕФОРМЫ ЭКСПЕРТЫ ТАКЖЕ ВЫДЕЛЯЮТ КОНСОЛИДАЦИЮ РЫНКА И ЗАМЕТНОЕ УДОРОЖАНИЕ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Эскроу-счета в строительстве стали обязательным элементом при покупке жилья в новостройках с 1 июля 2019 года. Это было сделано в целях защиты прав потребителей и минимизации рисков при инвестировании в строительство.

Они обеспечивают надежность сделки, так как денежные средства покупателя резервируются на специальном банковском счете до ввода дома в эксплуатацию. «Дополнительная гарантия надежности — контроль со стороны банка. Чтобы получить банковское финансирование, застройщик должен соответствовать целому ряду критериев: учитываются финансовые показатели компании, опыт работы, качественные характеристики каждого проекта, финансовое положение подрядчиков», — поясняет Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

По словам Константина Лосюкова, генерального директора NF Group в Санкт-Петербурге, за три года использования эскроу-счетов на рынке недвижимости произошли значительные изменения. Во-первых, увеличилась прозрачность сделок, во-вторых, уменьшился риск потери средств покупателями в случае банкротства застройщика.

По данным наш.дом.рф, в Петербурге сейчас с использованием счетов эскроу строится подавляющее большинство жилых комплексов: около 87% проектов (от площади). Оставшиеся — это в основном отдельные очереди масштабных проектов с разрешениями на строительство, полученными еще до перехода на эскроу-счета.

**ПЛЮСЫ И МИНУСЫ** По словам Виталия Коробова, генерального директора компании Element Development, рынок уже приспособился к новой схеме работы, а недочеты, которые имели место в первые год-полтора после реформы отрасли, исправлены. «Проектное финансирование стало более стабильным источником поступления средств для бизнеса, чем деньги дольщиков. Поэтому доля проектов, реализуемых по эскроу-счетам, в ближайшие несколько лет может приблизиться к 95–97%», — считает он.

По мнению Алексея Дмитриева, генерального директора «О2 Групп», меры государственной поддержки, введенные в период с 2014 года, в том числе программа субсидирования ипотечных ставок, счета эскроу и другие варианты содействия от Центробанка, являются действенными инструментами, так как это не только повышает стандартные схемы получения необходимых согласований и разрешений, но и гарантии успешной реализации проекта.

«Недавно „О2 Групп“ и банк „Дом.РФ“ оформили первую сделку по продаже квартиры в ЖК „Ромашки“ в Мурино в рамках системы финансирования строительства с использованием счетов эскроу. За месяц до этого мы подписали соглашение о предоставлении проектного финансирования в размере 2 млрд рублей. Кредитная линия была выделена на строительство второй и третьей очереди ЖК „Ромашки“ в Мурино», — делится эксперт.

Алексей Дмитриев обращает внимание, что подписанный документ и выделенное финансирование от «Дом.РФ» позволяют банку полностью защитить средства дольщиков, а девелоперской компании — гарантированно реализовать объект в установленные проектом сроки. Помимо контроля за ходом строительства со стороны банка «Дом.РФ», мониторинг ведения работ осуществляют правительство Ленинградской области и администрация Мурино.



В ПЕТЕРБУРГЕ СЕЙЧАС С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЧЕТОВ ЭСКРОУ СТРОИТСЯ ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ: ОКОЛО 87% ОТ ПЛОЩАДИ ВСЕХ ПРОЕКТОВ

Для дольщика плюсы покупки недвижимости с использованием эскроу-счетов очевидны. Он получает гарантию возврата средств, если застройщик не закончит объект, с эскроу-счетов не производятся списания в счет долгов перед третьими лицами, а застройщик не имеет права распоряжаться деньгами дольщика, пока не передаст ему объект. Минус только один: все равно есть риск потерять некоторую сумму.

«В случае если застройщик так и не сдаст объект через несколько лет после открытия эскроу, дольщик получит назад деньги, которые внес за квартиру, но, скорее всего, этой суммы уже не хватит на покупку равноценного объекта, потому что цены вырастут и определеннный процент съест инфляция. Если обанкротится не застройщик, а банк, в котором находятся деньги, компенсация со стороны государства не будет превышать 10 млн рублей», — отмечает Петр Гусятников, старший управляющий партнер юридической компании PG Partners.

В целом, по словам Антона Орлова, директора отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, благодаря переходу на эскроу-счета процесс финансирования жилых проектов стал максимально предсказуемым, распределив риски между его участниками. Стабильное банковское кредитование позволило застройщикам не зависеть от поступления средств дольщиков. При этом изменение схемы финансирования проектов ожидаемо привело к консолидации рынка. Крупные застройщики могут привлекать средства для строительства по заниженной ставке, являясь «менее рискованными» в глазах у банка.

«В итоге спустя три с лишним года после перехода на эскроу-счета мы увидели сокращение девелоперской активности и снижение числа застройщиков. Количество девелоперских компаний в России уменьшилось с 2,6 тыс. на начало октября 2019 года до 2,4 тыс. на начало июля 2023-го. В Петербурге и Ленобласти с ноября 2019-го по июнь 2023 года объем возводимой недвижимости сократился: на июль в Петербурге строится 7,4 млн кв. м жилья (–49%), а в Ленинградской области

— 3,4 млн кв. м (–30%). Количество девелоперов (застройщиков и групп компаний) за тот же период уменьшилось в Петербурге с 82 до 65, в Ленобласти с 70 до 60», — поясняет Антон Орлов.

Антон Беляков, исполнительный директор компании «МК-Элит», выделяет три основных изменения на рынке, вызванных введением эскроу-счетов. «Во-первых, выросла стоимость нового жилья. Если раньше застройщики использовали „бесплатные“ деньги дольщиков, то сейчас их берут в банке под проценты, которые в итоге платит потребитель. При этом за счет гарантий на случай банкротства застройщика или банка в целом повысилось доверие к покупке строящегося жилья. И наконец, действительно существенно сократилось общее количество застройщиков», — заключает он.

**ИНЫЕ СХЕМЫ** Несмотря на увеличение количества объектов, возводимых с использованием эскроу-счетов, на рынке остаются компании, работающие в других форматах. «Те, кто строит свои проекты без использования эскроу-счетов, могут применять различные схемы работы. Это может быть, например, схема предоплаты или использование банковских гарантий. Некоторые застройщики могут выбирать их по разным причинам, таким как упрощенные процедуры или снижение затрат. Однако стоит отметить, что эскроу-счета стали популярны именно благодаря своей надежности и защите интересов всех сторон: покупателей, застройщиков и банков», — отмечает Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management.

По словам господина Гусятникова, закон обязывает застройщиков при продаже квартиры по ДДУ пользоваться эскроу-счетами. Однако открывать их должны не все. По закону без эскроу можно обойтись, если объект имеет определенную степень готовности и там продано более 10% площадей. «Есть три варианта стадии готовности: 6% — если застройщик достраивает проблемный объект или признан системообразующим; 15% — если, помимо жилых, он возводит еще и объекты инфраструктуры: школы, детские сады, по-

ликлиники, 30% — для всех остальных. Если застройщик выполняет эти условия и хочет получать деньги от дольщика напрямую, минуя эскроу-счета, он должен с каждого проданного объекта вносить 1,2% от цены сделки в компенсационный фонд. Фонд находится под контролем государства и будет решать вопросы с дольщиками, если застройщик не сможет завершить объект. Либо дольщики получают компенсацию, либо дом будет достраиваться на деньги фонда. Таким образом, если покупка происходит по ДДУ, дольщик защищен, независимо от того, использует он эскроу-счета или нет», — поясняет эксперт.

По словам господина Лосюкова, те застройщики, которые не используют эскроу-счета, обычно работают по схеме собственного финансирования или привлекают инвестиции от частных инвесторов. Однако такие схемы сопряжены с большими рисками для покупателей, так как в случае банкротства застройщика они могут потерять свои средства.

С ним согласен господин Гусятников. По его словам, достаточно часто, чтобы уйти от эскроу, застройщики используют схему с продажей квартир через аффилированные компании. Изначально такие компании выкупают весь объем площадей у застройщика по очень низкой цене, внося деньги на эскроу-счета, а затем продают по переуступке конечным покупателям за совсем другие деньги. Также используются договоры инвестирования, приобретение векселей, которые потом должны будут пойти в зачет стоимости квартиры, заключение предварительного договора купли-продажи.

«Известен случай, когда застройщик в Санкт-Петербурге требовал от покупателей предварительно заключить договор бронирования. При этом стоимость такого договора равнялась стоимости самой квартиры. Люди заключали эти договоры и в итоге не получали ничего. Таким образом, если потенциальный покупатель жилья не очень хорошо разбирается в вопросе, то перед совершением сделки нелишним будет проконсультироваться с юристом», — заключает эксперт. ■

# Коммерсантъ В лучших местах Петербурга

## РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул., 11
Marius	Марата ул., 11
Ресторан Частного клуба «Профессор Фрейд»	Малая Морская ул., 18
MON SNOUCHOU	Караванная ул., 3/35 А
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
«АЛКОБУФЕТ ПЕЛЬМЕННАЯ»	Б. Конюшенная ул., 29
«Большая Кухня»	Лиговский пр., 30 А, ТРК «Галерея», 5 этаж
Italica	наб. канала Грибоедова, 6/2
Nobel	наб. канала Грибоедова, 6/2
Бар-ресторан «География»	Рубинштейна ул., 5

## КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
-----------	------------------------------------------------

## ГОСТИНИЦЫ

Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akyan Hotel	Восстания ул., 19
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel	Вознесенский пр., 1
Lion Palace St. Petersburg	
Crowne Plaza	Лиговский пр., 61
St. Petersburg — Ligovsky	
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Отель Rozenshteyn Hotel&Spa	Розенштейна ул., 36
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3
«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А

Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
MoLo	Вс. Вишневого ул., 2/12 К
Екатерина	Миллионная ул., 10
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Sokroma VoHo	Средняя Подьяческая ул, 4 А
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	пер. Антоненко, 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122

## ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябрь»	Каменноостровский пр., 19
------------------	---------------------------

## ЧАСОВЫЕ И ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Мультибрендовый бутик Sprblux	Большая Конюшенная ул., 17
----------------------------------	----------------------------

## БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Деловой центр НЕВКА	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45-47
Magnus	9-я линия В. О., 34
«Оскар»	наб. р. Фонтанки, 13 А
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

## АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55
Петровский на Софийской	Софийская ул., 87

## АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

## РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс
Аэропорт Пулково	бизнес-залы, VIP-зал



Узнайте подробную информацию  
о корпоративной подписке  
по телефону **8 800 600 0556**  
(звонок по России бесплатный)  
или электронной почте  
[podpiska@kommersant.ru](mailto:podpiska@kommersant.ru)

[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)

# ШОУ БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ

ШОУРУМЫ ОСТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ. ТОВАР ЛИЦОМ, КОТОРЫЙ МОЖНО «ПОЩУПАТЬ», ВСЕГДА БУДЕТ ВЫИГРЫВАТЬ У РЕКЛАМНЫХ БУКЛЕТОВ И ДАЖЕ САМЫХ КРАСОЧНЫХ УСТНЫХ ОБЕЩАНИЙ. ОДНАКО В КАКОМ СЕГМЕНТЕ ЖИЛЬЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНЕЕ ПРИМЕНЯТЬ ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ, В СРЕДЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЕДИНОГО МНЕНИЯ НЕТ. В ВОПРОСЕ ПОПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE РОМАН РУСАКОВ.

Несмотря на все современные технологии и возможность провести сделку дистанционно, покупатели чаще всего подходят к вопросу выбора квартиры консервативно, предпочитая получить как можно больше информации и разузнать как можно больше подробностей, и с большим интересом посещают шоурумы.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, отмечает: «Не зря говорят, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать, особенно если речь идет о квартирах с отделкой. Какими бы ни были красивыми и красочными рендеры и каким бы богатым ни было воображение у покупателя, только шоурум может ответить на вопросы габаритов помещений, удобства выхода на балкон, качества применяемых материалов и сочетания их цветов, модели сантехники, размера кафельной плитки, количества розеток, высоты размещения выключателей».

**С ЖИВЫМИ ЦВЕТАМИ** Примеров организации шоурумов множество, самый распространенный вариант — создание демонстрационной квартиры в первой очереди строительства жилого комплекса. На усмотрение застройщика решается вопрос мебелировки шоурума и комплектации техникой. Другой вариант организации шоурума возможен прямо в офисе застройщика или в офисе продаж на объекте. Такой шоурум может иметь различную конфигурацию: от отдельного помещения до полномасштабной квартиры в натуральную величину. «Самым неожиданным решением была организация в одном строящемся элитном доме на середине строительства демонстрационной квартиры с полной отделкой и полной мебелировкой и даже живыми цветами. Посещение этого объекта на втором этаже дома, находящегося в активной фазе строительства, несмотря на неудобства, связанные с соблюдением техники безопасности, вызвало wow-эффект», — вспоминает госпожа Немченко.

Ирина Орлянкина, руководитель по продажам корпорации «Мегалит», с коллегой согласна: «Шоурум для новостройки или скорее show apartment, в котором застройщик обустроивает будущую квартиру, — безусловно, один из самых эффективных инструментов продаж, учитывая тот факт, что 60% людей — визуалы, оценивают по эстетике, своим ощущениям, хотя все увидеть и потрогать».

Благодаря шоуруму потенциальный покупатель может оценить габариты жилья и представить, как его желания реализуются в той или иной планировке, рассмотреть преимущества квадратной или прямоугольной комнаты, увидеть ванную площадку, например, 5 кв. м: можно ли там расставить все необходимое, а форма коридора — вместит ли желанный шкаф. «Таким образом можно показать неочевидную разницу между высотой потолков 2,7 и 2,9 метра», — указывает госпожа Орлянкина.

Нередко демонстрируется «пирог» перекрытий строящегося дома, чтобы у покупателя сложилось понимание о конструктиве, а также используемые материалы, внешний облик фасада и облицовочная плитка; элементы отделки МОПов, устанавливаемые двери и окна. Все это сводит к минимуму риск, что ожидания дольщика не совпадут с реальностью, говорит эксперт.

«Шоурум совмещает представительскую функцию с демонстрацией планировки и отделки. Ради шоурума люди специально едут в отдел продаж и заодно могут оценить местоположение и окружение объекта, актив-



ШОУРУМЫ СУЩЕСТВУЮТ В ДВУХ ВАРИАНТАХ: ОТДЕЛЬНО ПОСТРОЕННЫЙ В ОФИСЕ ПРОДАЖ И СОЗДАННЫЙ В РЕАЛЬНОЙ КВАРТИРЕ ОДНОГО ИЗ УЖЕ ПОСТРОЕННЫХ ДОМОВ

ность работ на стройке. Наконец, визит в шоурум для потенциального покупателя — возможность в ненавязчивой форме пообщаться с менеджером отдела продаж, не формально, за столом переговоров, а в свободной обстановке, прогуливаясь по презентационной квартире. Обустройство шоурума обеспечивает почти 70% успеха: если человек приехал его посмотреть, потратил время на визит, это говорит о высокой степени заинтересованности, и заключение сделки — это уже вопрос профессионализма менеджеров», — уверена госпожа Орлянкина.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «Если у компании разработано несколько стилей отделки, то каждая из комнат может быть оформлена в определенном стиле. Так клиент может увидеть разницу в применяемых цветовых решениях и фактуре материалов».

Он уверен, что шоурум — это отличная возможность походить по помещениям, оценить расположение комнат и вид из окна, высоту потолков, потрогать руками стены, протестировать удобство фурнитуры на дверях и ручках, посидеть на удобном диване, выйти на балкон. «Все эти моменты погружают клиента в атмосферу будущей жизни

в новой квартире и помогают принять решение о покупке. Около 60% наших клиентов после посещения шоурума заключают договор на покупку квартиры с отделкой, убедившись в качестве самого дизайн-проекта от застройщика и используемых материалов», — рассуждает он.

По словам господина Фельдмана, «Ленстройтрест» в разные периоды отдавал под шоурумы квартиры различных видов — от однокомнатных до семейных, трехкомнатных форматов, чтобы максимально продемонстрировать функциональность и удобство планировок. «Обычно они расположены на первом этаже дома и недалеко от отдела продаж, так клиент может совместить посещение шоурума с получением профессиональной консультации от специалистов компании по покупке жилья, возможным схемам оплаты и оформлению ипотечного кредита. В будущем такую недвижимость можно будет приобрести со всей мебелировкой. Ее стоимость рассчитывается исходя из цены за квадратный метр на момент продажи», — говорит эксперт.

**В ДВУХ ВАРИАНТАХ** «Шоурумы существуют в двух вариантах: отдельно построенный в офисе про-

даж и созданный в реальной квартире одного из уже построенных домов. Последнее удобно, когда очередью строительства много, проекты этих домов идентичны или похожи. Тогда шоурум может работать несколько лет. Например, у нас на этапе строительства были шоурумы в апарт-отелях. Сейчас, в уже сданных проектах, где остались юниты в продаже, можно посетить шоурум внутри уже действующего апарт-отеля. И увидеть там как реальную отделку, так и мебелировку с техникой и даже текстиль с посудой», — рассказывает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

В последние годы застройщики стали создавать физическую визуализацию дома и за пределами квартиры. В соответствии с дизайн-проектом жилого комплекса оформляются входная группа, лифтовой холл, жилой этаж и даже выстраивается часть фасада, чтобы сформировать максимально полное представление у клиента о его будущем доме.

«Да, создание шоурума — это существенные затраты для застройщика, но они себя оправдывают. Кстати, физический шоурум не заменит ни 3D, ни даже VR-визуализация», — уверена госпожа Орлянкина.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, добавляет: «Основная цель шоурума — демонстрация качества конечного продукта и отделки. Лет 10–12 назад, когда доля недвижимости с отделкой не превышала 10%, шоурум показывал достоинства такого решения: готовый дизайн, экономия времени и возможность мгновенного переезда после получения ключей».

**КЛАСС НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ** О том, в каком классе жилья такой инструмент будет наиболее эффективен, в среде девелоперов единого мнения нет. Госпожа Орлякина полагает, что шоурумы популярны в любых проектах, независимо от класса жилья. Физически их создают как возле строящихся объектов, рядом с отделом продаж, так и в уже сданном корпусе, реже — в центральном офисе застройщика.

Господин Софронов настаивает: «Шоурумы почти всегда строятся для проектов комфорт-класса и апартментов. В бизнес-классе и премиальной недвижимости это нечастое явление, оправданное в тех редких проектах, где предлагаются отделка и меблировка». По его мнению, в комфорт-классе это эффективный инструмент продаж. «Во-первых, покупатели могут оценить материалы отделки и какие-то идеи в меблировке. Особенно, когда эта меблировка предлагается в качестве опции. Во-вторых, просмотр шоурума увеличивает время контакта с потенциальным покупателем, за которое можно рассказать и показать больше. Но главное — у покупателя возникает представление о том, что, собственно, он покупает», — перечисляет он.

Господин Кравцов подтверждает, что сегодня шоурумы востребованы в сегменте апартментов: большинство объектов сдается с полной отделкой, и зачастую покупатель хочет уже на этапе строительства представлять, что он получит в итоге. «Однако нельзя сказать, что наличие или отсутствие шоурума является каким-то краеугольным камнем при принятии решения о покупке», — замечает эксперт.

При этом если объект рассчитан на 100 лотов или меньше, то создание шоурумов во многом лишено смысла, так как жизненный цикл объекта будет коротким и практически любой непроданный на этапе строительства юнит после ввода в эксплуатацию становится полноценным шоурумом, полагает господин Кравцов.

Ирина Тархова, руководитель направления элитных продаж Yard Group, считает, что шоурум необходим и в элитном жилье: «Это полезный дополнительный инструмент для демонстрации не только функционала квартиры, „умных“ технологий, но и выбора отделки от именитых партнеров — дизайн-студий. Модельная квартира в эксклюзивных домах — идеальный способ передать атмосферу объекта, показать, как грамотно продуманы зонирование, гостевая и приватные части квартиры, мастер-спальня, личная территория для каждого члена семьи».

По ее мнению, в шоуруме будущих жильцов можно познакомить с инновационными технологиями дома: техническим оснащением, демонстрацией его использования, будущей эксплуатации. «Для таких уникальных домов это и визуализация идеи дома. Благодаря модельной квартире можно наглядно показать, как устроена внутренняя и внешняя логистика, как покупатель легко сможет попасть на персональном лифте в собственную резиденцию, спуститься в приватную спа-зону на спортивную тренировку или пригласить личного косметолога в кабинет в доме, встретить гостей. То есть это будет квартира, полностью готовая для проживания, в которой можно почувствовать будущий образ жизни», — говорит она.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», резюмирует: «Шоурум — обязательный элемент для успешной стратегии продаж. Однако на сегодня, наверное, недостаточный. Потому что покупателей все чаще и все больше интересует ближайшее окружение — мир за пределами квартиры: как будут обустроены МОПы, какие решения заложены в озеленение двора, благоустройство, безопасность. Человек примеривается к новому месту, строит локальные сценарии будущей жизни. Поэтому в дорогом сегменте шоурумы должны дополняться 3D-турами или иными элементами дополненной реальности». ■

# СЭКОНОМИТЬ НА МЕТРАХ

## РОСТ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ И СНИЖЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ ОПЯТЬ СМЕСТИЛИ ИНТЕРЕСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СТОРОНУ МЕНЬШИХ ПЛОЩАДЕЙ И МАКСИМАЛЬНО ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПЛАНИРОВОК. ВСЛЕД ЗА ЭТИМ И ЗАСТРОЙЩИКИ СТРЕМЯТСЯ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ, МАКСИМАЛЬНО ЗАДЕЙСТВОВАТЬ КАЖДЫЙ КВАДРАТНЫЙ МЕТР, ПРЕДЛАГАТЬ ВАРИАТИВНОСТЬ. КИРИЛЛ КОСОВ

По данным Nikoliers, в течение 2022 года прогрессировало снижение показателя средней площади реализованного лота: в сравнении с 2021 годом он по городу опустился до 40,2 кв. м, сократившись на 2,3 кв. м. Драматичнее всего сократилась средняя площадь в премиум-классе — до 71,3 кв. м (–7,6 кв. м), в бизнес-классе средняя площадь купленной квартиры уменьшилась до 49,8 кв. м (–5,5 кв. м), в комфорт-классе этот показатель составил 38,2 кв. м (–1,8 кв. м за год).

Около 35% квартир, реализованных в 2022 году, пришлось на лоты площадью менее 30 кв. м. Еще 46% квартир были площадью более 30 кв. м, но менее 55 кв. м. То есть в структуре спроса более 81% приходится на квартиры площадью менее 55 кв. м.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по результатам за 2022 год доля малогабаритного жилья в спросе на новостройки класса масс-маркет в Петербурге и Ленобласти сохранилась на высоком уровне (74%). В городе в предложении масс-маркета студии и однокомнатные квартиры составляют 70%, двушки и трешки — 30%. Эти данные подтверждают интерес людей к небольшим по площади квартирам, считает Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость».

За последнее десятилетие набрали популярность квартиры с европланировкой. Так, евродвушка — это квартира с объединенной кухней-гостиной и небольшой комнатой-спальней, а евротрешка — дополнена еще одной спальней. «Евроформат по цене может быть сопоставим с классической однокомнатной или двухкомнатной квартирой», — отмечает госпожа Трошева.

**ВЛИЯНИЕ НА БУДУЩЕЕ** Кризисные явления оказывают свое влияние не только на текущие продажи, но и на формирование будущего продукта, в частности — на квартирографию. Опытные застройщики знают все требования покупателей к новому жилью, тщательно работают над его эргономикой, проводят опросы, анализируют изменения в обществе, строят прогнозы по развитию рынка. Квартирографии новых проектов тяготеют к уменьшению площади квартир, а планировочные решения — к оптимизации жилого пространства и грамотному зонированию.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, полагает, что правильная квартирография нового проекта является залогом успеха его последующей реализации. Внимание к балансу по типам квартир и их размерам, чуткое реагирование на потребности целевой аудитории и прогнозирование спроса в будущем определяют, какими будут квартиры в проекте. «Меняется отношение к кухне: для одних это место встречи всей семьи, для других — небольшое пространство в нише, чтобы разогреть или что-то приготовить на скорую руку. Кропотливый труд над планировочными решениями дает свои результаты, когда каждый покупатель сможет найти именно то, что закроет его потребности», — рассуждает она.

«Если говорить именно о планировках, то в группе „Аквилон“ уделяется особое внимание их функциональности. Мы разработали концепцию „Разумные метры“. Она предполагает, что покупатель может выбрать как квартиры с классическими планировками, так и евроформаты с большими общими зонами и компакт-



ОКОЛО 35% КВАРТИР, РЕАЛИЗОВАННЫХ В 2022 ГОДУ, ПРИШЛОСЬ НА ЛОТЫ ПЛОЩАДЬЮ МЕНЕЕ 30 КВ. М

ными комнатами, обеспечивающими жителям личный комфорт. В квартире не должно быть темных углов или помещений необычных форм, а также длинных узких коридоров, в которых невозможно разместить мебель. Наоборот, нужны ниши, чтобы обустроить в них гардеробную, кладовую или постирочную. Более того, компания предлагает в своих проектах сити-боксы, которые позволяют освободить жилое пространство от сезонных вещей или от того, что мы часто храним, но не используем. На первых этажах домов есть колясочные. Благодаря таким „разумным метрам“ жители экономят не только при покупке квартиры, но и на последующих коммунальных платежах», — рассказала Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

«Продолжает расти спрос на функциональные планировки с возможностью организовать место для дистанционной работы или учебы для каждого члена семьи и при этом иметь свободную площадь для проведения совместного досуга. Есть запрос на гардеробные и кладовые, мастер-спальни, объединенные кухни-гостиные, окна в ванной комнате, балконы и лоджии увеличенной площади, террасы. Все чаще люди не хотят тратить время на отделку квартиры. Кроме того, происходит так называемая диффузия классов жилья: черты, ранее присущие более высокому классу, проникают и в массовый сегмент», — отмечает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Андрей Кириллов, представитель компании «МегаЛит — Охта Групп», рассказывает: «Мы знаем, что покупатели квартир с площадью от 60 кв. м пожелают мастер-спальню и гардеробную; а коридоры все новоселы захотят либо наименьшей площади, либо с рациональным применением этого простора, например, чтобы там удобно встал шкаф-купе».

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», также говорит, что переплачивать за лишние квадратные метры, которые потом не смогут исполь-

зовать, клиенты не готовы. «Поэтому мы не проектируем слишком большие коридоры и огромные лоджии — сегодня они все меньше востребованы у клиентов. Также ставка делается на широкий ассортимент планировочных решений — не менее 80 вариантов на один дом. Тогда у клиента больше возможностей найти квартиру, которая наиболее точно соответствует его запросам», — отмечает эксперт.

Он полагает, что метражи за прошедший год серьезно не изменились. Пока говорить об устойчивом тренде на оптимизацию предложения с учетом снижающихся возможностей покупателей рано, уверен господин Фельдман. По его данным, в 2022 году средний метраж квартир в комфорт-классе составил 44,5 кв. м, в бизнес-классе — 61 кв. м, в премиуме — около 90 кв. м. «В нашей компании средняя площадь продаваемых лотов в прошлом году была 47 кв. м. Но, если сравнить эти показатели с метражами трехлетней давности, то мы увидим, что они уменьшаются», — признает эксперт.

По словам господина Фельдмана, соотношение классических планировок и евроформата за 2022 год осталось примерно в тех же пропорциях: 70 к 30. Стабильно высокий спрос на дополнительные опции — гардеробные, кладовые, увеличенную площадь балконов и лоджий. «Также востребованы квартиры с террасами на первых и последних этажах и квартиры мансардного типа. Есть и такие требования у клиентов, как планировка с окном в ванной комнате: обычно это выбирают женщины. При этом мужчины отдают предпочтение планировке, где есть пространство с возможностью обустроить рабочий кабинет», — рассказывает он.

**ПРЕМИУМ НЕ ОСТАЛСЯ В СТОРОНЕ** Новый тренд последних лет — появление студий в проектах премиум-сегмента. Еще в 2018 и 2019 годах на рынок не выводились квартиры высокого класса площадью меньше 35 кв. м, но к 2022 году такие лоты уже заняли 7% нового предложения. → 14

13 → В массовых жилых проектах наблюдаются те же тенденции: количество студий растет, а доля крупногабаритных квартир в общем объеме предложения сокращается. В строящихся в Петербурге ЖК комфорт-класса в 2022 году на лоты площадью до 35 кв. м пришлось больше половины выведенных в продажу квартир (53% против 43% в 2018 году), на лоты до 50 кв. м — 26% (в 2018 году — 30%). Доля квартир с площадью больше 75 кв. м — 3%, что на 3 п. п. меньше, чем в 2018 году.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, рассуждает: «В последние годы границы между классами жилья стираются, идет тренд на уменьшение площади приобретаемой недвижимости, а на первый план выходят прагматичные характеристики. Даже в проектах премиального сегмента девелоперы смещают фокус от большой площади лотов к эргономичности планировок. В ряде новых ЖК премиум-класса стали появляться малогабаритные квартиры, включая студии, что ранее было несвойственно этому сегменту».

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», признает: «Последние годы средняя площадь квартир, приобретаемых в дорогих новостройках, колеблется от 110 до 130 кв. м. В сегменте бизнес-класса появилась новая мотивация: небольшие квартиры более ликвидны, а значит, более удобны для сохранения капитала. В ценовом диапазоне 15–20 млн рублей за лот для этих целей оптимально подходят квартиры площадью до 80 кв. м. Именно такой формат сейчас востребован в категории „комфорт плюс“».

Уменьшение площади квартир, по мнению госпожи Конвей, позволяет сделать качественную недвижимость более доступной, сдержать рост общего чека на квартиру без снижения стоимости квадратного метра. «Несколько

лет назад именно так на рынке появился премиум-класс, сочетающий в себе планировки бизнес-класса и более интересные концептуальные характеристики, близкие к элитному сегменту. Именно малогабаритные квартиры сейчас вносят баланс в финансовую модель девелоперов, так как стоимость квадратного метра в них выше, но общий чек для покупателя становится более комфортным. Любое изменение квартирографии в проектах в сторону увеличения площади может повлиять на среднюю стоимость квадратного метра по проекту, как следствие — на итоговую общую стоимость квартиры», — поясняет госпожа Конвей.

**ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ ПОКУПКИ** Мария Орлова, директор по продажам ГК «А101», обращает внимание, что нельзя списывать со счетов и квартиры без отделки и квартиры-трансформеры без внутренних стен, позволяющие клиентам выбрать максимально удобную планировку и зонирование, а также менять конфигурацию квартиры в соответствии со своими жизненными сценариями.

«Мы знаем примеры, когда в процессе ожидания квартиры менялся семейный статус человека, размер его семьи или вдруг возникали какие-то дополнительные запросы к жилому помещению. Покупка свободной планировки позволяет покупателю не ограничивать себя и создавать именно то жизненное пространство, которое наиболее точно отвечает его потребностям в момент заселения», — рассказывает она.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», отмечает, что тенденция к сокращению площадей квартир повышает значимость мест общего пользования в домах: «Все больше функций переносится из квартиры в МОПы и внутридворовые территории про-

ектов. Мы видим, что сами сценарии коммуникации внутри комплексов строятся вокруг растущей роли двора как объединяющей площадки и добрососедского центра — уникального пространства для общения, хобби и совместного отдыха».

Алексей Шаров, коммерческий директор компании «Риверхаус», отмечает, что в большинстве новостроек представлен полный набор квартир: студии, однокомнатные, двухкомнатные и трехкомнатные. Четырехкомнатные и пятикомнатные квартиры есть не в каждом жилом комплексе. А их доля в тех, где они предусмотрены проектом, не более 5–7% от общего числа квартир. «Если больших лотов не хватает, проблема решается за счет объединения двух квартир в одну», — указывает господин Шаров.

При этом эксперт обращает внимание, что большинство проектов, которые сейчас находятся в стадии реализации, разрабатывались примерно два года назад. Тогда был повышенный спрос на студии, и во многих новостройках примерно третья часть жилых площадей приходится на такой формат квартир.

**РАЗНОНАПРАВЛЕННЫЕ ТРЕНДЫ РЕГИОНОВ** А вот Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», с коллегами не согласен и полагает, что по итогам первого квартала 2023 года можно сделать вывод об увеличении среднего метража в сделках. «В Петербурге в марте средняя площадь проданной квартиры в новостройке выросла на 5%, до 43 кв. м. И это на 14% больше по сравнению с мартом прошлого года. В Ленобласти рост составил 2%, до 41,4 кв. м. В годовой динамике в области рост также приличный — 13% от марта 2022-го. Это связано с ростом числа покупателей квартир, пользующихся семейной ипотекой с 1 января 2023 года. Многокомнатные квартиры у такой

категории более востребованы, что отражается на сдвиге средних метражей», — полагает он.

В Nikoliers указывают, что в Санкт-Петербурге на протяжении пяти последних лет на первичном рынке жилья растет доля квартир, площадь которых не превышает 35 кв. м. В то же время в Ленинградской области девелоперы все чаще выводят на рынок жилье побольше: с 2018 года к 2022 году доля квартир, имеющих площадь от 35 до 50 кв. м, выросла с 27 до 33%. При этом в черте города объем предложения таких лотов сократился, отмечают эксперты Nikoliers.

В новых проектах на территории Ленинградской области постепенно снижается доля малогабаритных квартир. Если в 2018 году на лоты площадью меньше 35 кв. м приходилось 55% всего нового предложения, то в 2022 году показатель сократился до 45%, то есть на 10 п. п.

Параллельно в новых проектах Ленобласти увеличивается доля «семейных» квартир площадью от 35 до 50 кв. м: с 27% в 2018 году до 33% в 2022 году. А на крупногабаритные лоты больше 75 кв. м в среднем ежегодно приходится 3% нового предложения.

Согласно аналитическим данным Nikoliers, в городских проектах наблюдается обратная ситуация: доля малогабаритных квартир в новых ЖК продолжает расти, и особенно ярко эта тенденция выражена в объектах бизнес-класса. За последние годы в проектах этого сегмента стали популярны студии, поэтому доля маленьких квартир площадью до 35 кв. м с 2018 года к 2022 году увеличилась на 9 п. п. — с 19 до 28%. А вот квартирам большей площади девелоперы теперь уделяют куда меньше внимания: лоты от 35 до 50 кв. м за пять лет потеряли в общем объеме нового предложения 3 п. п., лоты от 50 до 57 кв. м — 2 п. п., более 75 кв. м — 4 п. п. ■

# КОТЛОВАН УХОДИТ В ПРОШЛОЕ

**В 2020 ГОДУ СДЕЛКИ С КВАРТИРАМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ НА СТАДИИ КОТЛОВАНА, ЗАНИМАЛИ ДОМИНИРУЮЩУЮ ДОЛЮ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДДУ — 64%. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2023 ГОДА ДОЛЯ ТАКИХ СЛЕДОК СОКРАТИЛАСЬ ДО 20%. ДЕНИС КОЖИН**

К таким выводам пришли аналитики Nikoliers. В компании полагают, что это обусловлено снижением активности частных инвесторов, а также исчерпанной выгодой «ипотечного плеча» для покупки квартир с целью последующей продажи. Как отмечают эксперты Nikoliers, на рынке жилой недвижимости наблюдается снижение активности частных инвесторов, которые обычно стремятся приобрести квартиру на старте продаж по самой низкой цене. Одной из основных причин является повышенная неопределенность инвестиционной привлекательности «спекулятивных вложений» — покупки квартир для последующей продажи на высокой стадии — из-за сокращения темпов роста цен в проектах и на рынке в целом. Также сдерживающим фактором стал рост ипотечных ставок, что сделало покупку квартиры с использованием «ипотечного плеча» в инвестиционных целях невыгодной.

«Привлекательность покупки на стадии котлована заключается в низкой стоимости квартиры. Еще несколько лет назад квартиры на высокой стадии готовности не пользовались популярностью как у частных инвесторов, так и у тех, кто приобретал жилье для собственного проживания. Строящаяся недвижимость благодаря 15–20-процентному росту цены в процессе реализации проекта была инструментом для «выращивания» бюджета на квартиру», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и

девелопмента земли Nikoliers. — Но в настоящее время с учетом специфики программ проектного финансирования жилых проектов девелоперы выводят квартиры на рынок изначально по достаточно высокой цене. Плюс за последние годы отмечался существенный рост стоимости квадратного метра в целом по рынку, поэтому сейчас зачастую просто не имеет смысла приобретать квартиры на нулевой стадии реализации проекта, если в продаже имеются проекты в высокой стадии готовности по сопоставимым ценам».

Однако, по словам госпожи Конвей, объекты более высокого ценового сегмента в уникальных локациях сохраняют инвестиционную привлекательность. Такое предложение выходит на рынок достаточно редко и в небольшом объеме, поэтому квартиры в премиальных проектах и некоторых проектах бизнес-класса активно покупают в том числе и на стадии котлована. Например, проект бизнес-класса «Сампсониевский 32» застройщика Legenda Intelligent Development вышел в продажу в апреле 2023 года и уже по итогам июня был распродан на 26%. Проект премиум-класса Shepilevskiy застройщика Element Development вышел в продажу в декабре 2022 года и к концу июня 2023 года оказался распродан на 46%.

Что касается массового сегмента, то здесь наибольшей популярностью пользуются проекты крупных федеральных девелоперов. По итогам первого полу-

годия 2023 года 80% объема покупательского спроса пришлось на объекты компаний, входящих в топ-10 по объему строительства в Санкт-Петербурге: Setl Group, ЛСР, «Самолет», «Аквилон», ПИК, «Главстрой», КВС, «Лидер Групп» и Legenda Intelligent Development.

По словам аналитиков Nikoliers, наиболее уверенно в нынешней ситуации чувствуют себя крупные федеральные игроки, имеющие сформированный земельный портфель, собственные производственные и строительные мощности, а также сильный бренд и положительную репутацию на рынке. При этом в лидерах по числу реализованных квартир не только крупные федеральные девелоперы, но и локальные игроки, реализующие малоэтажные или премиальные проекты.

В Nikoliers говорят, что спрос на первичном рынке жилья в Петербурге остается сдержанным: за первые шесть месяцев 2023 года было заключено 18,6 тыс. ДДУ, что на 23% меньше результата за аналогичный период 2022 года. Однако во втором квартале наблюдалось оживление покупательской активности: с апреля по июнь было заключено около 10,2 тыс. ДДУ, что на 23% выше показателя первого квартала 2023 года. Значительнее всего вырос спрос в бизнес-сегменте: +37% к показателю первого квартала. Количество сделок по покупке квартир комфорт-класса выросло на 20%, квартир премиум-класса — на 17%. ■



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАЕТСЯ СДЕРЖАННЫМ: ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО 18,6 ТЫС. ДДУ, ЧТО НА 23% МЕНЬШЕ РЕЗУЛЬТАТА ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2022 ГОДА

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Строитель»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор  
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета  
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц  
Александр Коряков — бильд-редактор  
Валерий Грибанов — выпускающий редактор  
Марина Шевченко — корректор  
Мария Громова — верстка  
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000  
Распространяется бесплатно.  
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

ПАВЕЛ ДЕРЕВЯНКО:

## «ЭТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПОДВИГИ»

— Павел, рады снова видеть вас в Карелии, расскажите о своих впечатлениях.

— 12 лет назад я был первый раз в «Киваче» и вообще на детоксе. Я тогда не совсем понял свои впечатления. Но! Когда я приехал сейчас, в этот раз, я вам скажу — я в таком восторге нахожусь. Я не рассчитывал на такое свое состояние и такое чувство восторга. Правда. Я в каком-то супервоодушевленном состоянии, потому что в других местах, я помню, мы голодали, чистились, но что-то я вяленький был какой-то, сдутый, как лимон. А здесь, не знаю, в чем дело... В общем, я в совершеннейшем воодушевлении от пребывания в «Киваче».

— В чем для вас важность очищения организма?

— Детокс — это не только про снижение веса. У меня как бы нет проблем с похудением: мне просто нужно пару раз не поесть вovre-

Очищение организма под контролем профессионалов — действенный путь к безупречной фигуре, здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — знаменитой клинике «Кивач» — разработана и уже более 25 лет применяется результативная методика детоксикации организма на клеточном уровне, которая является важнейшим этапом комплексного подхода к оздоровлению организма человека. Недавно в клинике побывал известный российский актер театра и кино Павел Деревянко.

мя — и все, я сразу худею. Но я осознанно понимаю, что надо чистить свой организм время от времени. Последний раз я это делал два года назад. Полученный результат меня вдохновляет на дальнейшие подвиги, придает силы.

— Что вы можете рассказать о пребывании здесь?

— Мы приехали сюда с товарищем, сделали полный чек-ап организма. У него нашли кучу каких-то болячек, проблем... Он, испуганный, сразу бросил курить! Вдруг! (Смеется.) Товарищу 36, а ему говорят: на пятьдесят ваш возраст, по исследованиям, а запаса организма осталось на двенадцать процентов. Он в шоке.

Нашли у него бляшку на ноге, а он думал, что у него там просто синяк непроходящий. Тут же в клинике помимо всего прочего есть операционная, и у него взяли и вырезали эту бляшку. В «Киваче» очень комплексный подход к оздоровлению.

— В чем заключается этот комплексный подход?

— Обследуют и лечат все: печень, почки, сердце, мозг, сосуды... Обретаешь мужскую силу, мужскую гармонию... Где еще можно оздоровиться, сбросить лишнее и пройти полностью обследование? Я думаю, что мало таких мест.

— Будете своим друзьям советовать клинику «Кивач»?



— Мало того, что я буду каждый год сюда приезжать, это абсолютно точно, я всем своим друзьям-товарищам с восторгом рассказываю о своем пребывании здесь. Искусство для меня — это всегда форма и содержание, никогда одно без другого. И здесь, в «Киваче», я это нашел, именно сочетание формы и содержания. И всем и каждому я говорю: «Ребята, приезжайте в «Кивач».

**KIVACH CLINIC**

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА



УПРАВЛЕНИЕ ВОЗРАСТОМ



ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ



Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области качества. «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.

Более 27 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, специализируется на интегративной медицине. Лауреат в номинации «Лучшая Detox\*\*\* клиника», «Лучшая Anti Age\*\* клиника». Премия Auroga Beauty & Health European Awards\*\*\*\*. Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению.

\*Клиника «Кивач». \*\*Антивозрастная. \*\*\*Детокс.

\*\*\*\*Европейская Премия в области красоты и здоровья «Auroga»

РЕКЛАМА

Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО41-01175-10/00347497 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

[www.kivach.ru](http://www.kivach.ru)

[www.kivach.ru](https://www.kivach.ru) /kivachclinic



## «ЭТО МЕСТО — МОЁ!»

Пять ложек «дэгтя» от Сергея Светлакова

В наше время потребность в хорошем отдыхе и оздоровлении возникает у каждого. Поэтому очень важно найти такое место, где, доверяя высококлассным специалистам, можно отдохнуть так, чтобы за очень короткий срок снять накопившуюся усталость, скинуть лишние килограммы, зарядиться энергией и обрести душевный комфорт. Известный российский актер кино и телевидения, телеведущий Сергей Светлаков недавно проходил оздоровительный курс в знаменитой карельской клинике «Кивач». Именно в этом центре интегративной медицины уже более двадцати лет успешно применяются результативные программы «детокса» — очищения организма на клеточном уровне.

Сергей Светлаков с присущим ему чувством юмора поделился своими впечатлениями о пребывании в «Киваче».

— Тут все в таком радужном настроении, все такое идеальное. Я хотел бы взять и просто ложку дегтя немножко положить в этот медок.

**По питанию.** Открою маленький секрет — оно же низкокалорийное! От него же реально худеешь! Мне это не нравится. Я думал, буду здесь грустить и есть. А тут — все наоборот, понимаете? Здесь же этот жирок развязывается. То есть я худею каждый день, понимаете? И меня это лично не очень устраивает.

**Что касается врачей.** Значит, я разговаривал со всеми врачами. Все очень серьезные профессиональные люди. Все улыбаются тогда, когда надо. Меня это не устраивает. Я от этого тоже худею, понимаете? У меня от этого настроение повышается.

**А приборы эти все, аппараты — они же все современные!** Откуда это взяли? Какие-то поставки из будущего? Портал открылся, что ли? Понимаете, кому-то, может, нравится вот это все современное. Я не

согласен с этим, потому что я люблю раритет, я люблю винтаж. Вот где аппарат, на котором лечился Громыко? Вот где он? Вот я хочу, как Громыко лечили, так и меня пусть лечат. Я в Карелии или где, вообще? Зачем эти все современные технологии мира сюда собрали?

**Просто все очень странно: заходят сюда одни люди, а выходят другие.**

Я не понимаю, как они с этим паспортом полетят обратно, потому что там другая фотография. Люди после программы как будто на 20 лет моложе.

**«Кивач» — это не только сторона добра.** Вот я сейчас приеду к себе в Москву, встречу своих друзей, знакомых. Они скажут: «Ты что так хорошо выглядишь? Ты что, похудел?» А внутри-то у них камень, и он растет у них, понимаете, от этого. Их распирает от того, что со мной это произошло, а с ними — нет. Вот эта зависть человеческая, вот этот камень. И что с этим камнем делать? То есть придется приехать сюда, лазером дробить этот камень... Значит, «Кивач» — это не только добро. Рекомендовать ни в коем случае не буду. Это место — мое! Я приеду в «Кивач».



# HANSA GROUP

Жилая недвижимость ✦ Спортивные сооружения ✦ Производственные здания ✦ Коммерческие здания

## СТРОИМ ПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ ПО ВСЕЙ РОССИИ



23 года  
на строительном  
рынке

50+  
реализованных  
объектов

2,8 млн +  
квадратных  
метров



Hansa Group – многопрофильная строительная компания, развивающая несколько направлений строительства: собственный девелопмент, генеральный подряд и управление жилыми проектами

438-26-93  
hansa-dom.ru